

สตาร์ทอัพไทยแลนด์:
กรณีศึกษาสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่
Startup Thailand:
Case Studies in Chiang Mai Province

ชรินทร์ เพ็ญสุตร¹

¹ ดร.ชรินทร์ เพ็ญสุตร อาจารย์ประจำภาควิชาการเมืองการปกครอง คณะรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

บทคัดย่อ

ตามที่รัฐบาลได้มีการผลักดันนโยบายประเทศไทย 4.0 อย่างเป็นทางการตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นมา พบว่าวงการสตาร์ทอัพในประเทศไทยได้เกิดการตื่นตัวเพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบัน มีสตาร์ทอัพไทยที่ประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติ สามารถระดมทุนได้ในหลักพันล้านเหรียญสหรัฐขึ้นไป อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติและระดับชาติ ล้วนเป็นสตาร์ทอัพจากกรุงเทพมหานคร จนถึงปัจจุบัน ไม่ปรากฏว่ามีสตาร์ทอัพจากภูมิภาคสามารถก้าวขึ้นมาเป็นสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติ บทความนี้มุ่งพิจารณาการก่อตัวของสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งถือเป็นสตาร์ทอัพที่ได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐและมหาวิทยาลัยในจังหวัดเชียงใหม่ อย่างไรก็ตามบทความนี้ชี้ให้เห็นว่าสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่มีการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในระดับที่ไม่ซับซ้อนทำให้มีความเสี่ยงในการเติบโตและความเป็นไปได้ในการแข่งขันในระยะยาว นอกจากนี้ปัญหาที่สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่กำลังเผชิญคือแนวคิดสตาร์ทอัพมีความซ้ำซ้อนและการเข้ามาของสตาร์ทอัพจากต่างประเทศที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อสตาร์ทอัพจากจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้สตาร์ทอัพประเภทที่สมควรมีการพัฒนาในจังหวัดเชียงใหม่คือสตาร์ทอัพด้านการเกษตรและสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว ในปัจจุบันพบว่าสตาร์ทอัพด้านการเกษตรยังเป็นสตาร์ทอัพสาขาที่ขาดแคลนในจังหวัดเชียงใหม่ ภาครัฐควรมีการสนับสนุนสตาร์ทอัพเฉพาะทางในจังหวัดเชียงใหม่โดยสนับสนุนสตาร์ทอัพทั้งในระดับจังหวัดและรัฐบาลท้องถิ่นควรสนับสนุนสตาร์ทอัพระดับชุมชนเพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งพิงตนเองทางเศรษฐกิจในระยะยาว โดยสตาร์ทอัพชุมชนไม่จำเป็นต้องมีการใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อนเมื่อเปรียบเทียบกับสตาร์ทอัพในระดับจังหวัด

คำสำคัญ: นโยบายประเทศไทย 4.0, สตาร์ทอัพ, สตาร์ทอัพท้องถิ่น

Abstract

Following the government's official encouragement of the Thailand 4.0 policy since 2016, startups circle in Thailand are becoming more active. At present, there is a Thai startup with international-level success that has raised fund up to 1 billion USD. However, all nationally and internationally successful Thai startups are in Bangkok. Until the present, there were no established regional startups that became successful at the international level. This paper reveals the initiative of startups in Chiang Mai Province, which are supported by the government and local universities. However, the paper points out that majority of the startups in Chiang Mai use uncomplicated innovations and technologies, which can cause growth risk and long-term competition. Furthermore, obstacles currently face by Chiang Mai startups include derivative ideas and startups moving in from abroad, which directly affect native startups. Startups that are appropriate for development in Chiang Mai are those involving agricultural and travel-related technology. At present, there are insufficient numbers of agricultural technology in the province. The government should encourage specific types of startups in Chiang Mai by supporting them at provincial level and local governments should support local startups to ensure that local communities can support themselves financially in the long term. After all, local-levels startups do not have to use technology that is as sophisticated as the technology used by provincial-level startups.

Keywords: Thailand 4.0 Policy, Startups, Local Startups

1. เกริ่นนำ

การเคลื่อนตัวเข้ามาของเศรษฐกิจในรูปแบบใหม่ที่มีการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการสร้างสรรค์ธุรกิจ ส่งผลกระทบให้รัฐบาลทั่วโลกมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านเศรษฐกิจ เพื่อรองรับการก้าวกระโดดของธุรกิจด้านเทคโนโลยี ที่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยรวมให้แก่แต่ละประเทศมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ได้จัดทำนโยบาย ประเทศไทย 4.0 โดยมีเป้าหมายให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศที่มีรายได้สูง ทดแทนสถานะปัจจุบันที่ประเทศไทยยังถือเป็นประเทศที่ติดกับเป็นประเทศที่มีรายได้ในระดับปานกลาง โดยนโยบายประเทศไทย 4.0 จะเน้นไปที่การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศผ่านนวัตกรรม (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี, 2560)

ผลผลิตหนึ่งของนโยบายประเทศไทย 4.0 คือ การสนับสนุนการสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทย ในปัจจุบันสตาร์ทอัพในประเทศไทย สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่ สตาร์ทอัพระดับนานาชาติ สตาร์ทอัพระดับชาติ สตาร์ทอัพระดับภูมิภาคหรือระดับจังหวัด สตาร์ทอัพระดับท้องถิ่น และสตาร์ทอัพลูกผสม

สตาร์ทอัพในประเทศไทยจำนวนมากก่อตั้งขึ้นในกรุงเทพมหานคร อย่างไรก็ตาม มีสตาร์ทอัพส่วนหนึ่งในจังหวัดหัวเมืองหลักได้ถือกำเนิดขึ้นในช่วงเวลาขณะเดียวกับที่รัฐบาลไทยได้ออกนโยบาย ประเทศไทย 4.0 จังหวัดเชียงใหม่ ถือเป็นจังหวัดหัวเมืองในเขตพื้นที่ภาคเหนือที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญในการพัฒนานวัตกรรมและผู้ประกอบการทางด้านดิจิทัลร่วมกับมหาวิทยาลัยในเขตพื้นที่ภาคเหนือ

บทความทางวิชาการนี้ เน้นการศึกษาลักษณะของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ความเป็นไปได้ในการเติบโตของของสตาร์ทอัพในจังหวัด

เชียงใหม่ ทั้งในด้านการเจริญเติบโตในระดับที่สามารถไปแข่งขันในระดับนานาชาติและระดับชาติ ปัญหาที่เกิดขึ้นกับสตาร์ทอัพจากจังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการสนับสนุนโดยภาครัฐที่ส่งผลต่อการเติบโตของสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ ลักษณะเฉพาะของสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่ และความเป็นไปได้ในการจัดตั้งสตาร์ทอัพระดับชุมชนในจังหวัด

2. นิยามสตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพ คือ รูปแบบหนึ่งของการทำธุรกิจ สตาร์ทอัพมีการใช้เทคโนโลยีและมีการสร้างนวัตกรรมเป็นของตัวเองโดยอาศัยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญทางด้านดิจิทัล Steve Blank (2010) ได้ให้คำนิยามสตาร์ทอัพว่า “A startup is an organization formed to search for a repeatable and scalable business model.” ใจความสำคัญของนิยามคำว่าสตาร์ทอัพ คือ “repeatable” (การทำซ้ำ) และ “scalable” (การขยายขนาด) ทั้งการทำซ้ำและการขยายขนาด เป็นสิ่งหนึ่งที่ทำให้สตาร์ทอัพมีความแตกต่างจากธุรกิจแบบ SMEs อย่างชัดเจน

ตัวอย่างธุรกิจแบบ SMEs เช่น ธุรกิจร้านก๋วยเตี๋ยว เมื่อเจ้าของร้านต้องการเปิดสาขาเพิ่ม สิ่งที่เจ้าของร้านต้องเตรียม คือ ปัจจัยทางการเงิน สถานที่ในการเปิดร้าน พนักงานร้าน และอาจต้องสร้างโรงงานเพื่อผลิตวัตถุดิบ ปัญหาที่มักพบจากการขยายสาขาของร้าน คือ การควบคุมคุณภาพของร้านสาขา ทั้งคุณภาพของพนักงานและสินค้า เมื่อเปรียบเทียบกับสตาร์ทอัพ เช่น Uber ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพที่ให้บริการจองรถโดยสารส่วนบุคคล Uber ไม่ได้มีรถยนต์เป็นของตนเอง Uber สามารถขยายการให้บริการไปยังประเทศต่างๆ ทั่วโลกในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยไม่ต้องมีพนักงานประจำที่ต้องคอยดูแลการให้บริการในประเทศนั้นๆ ผู้ใช้บริการ Uber สามารถโหลดแอปพลิเคชันได้จากโทรศัพท์มือถือ ซึ่งแอปพลิเคชัน

Uber สามารถเรียกใช้บริการรถโดยสารส่วนบุคคลได้ทั่วโลกด้วยมาตรฐานเดียวกัน

สตาร์ทอัพในปัจจุบันถูกแบ่งออกเป็นหลายประเภทตามลักษณะของประเภทเทคโนโลยีที่ใช้ ตัวอย่างประเภทของเทคโนโลยี ได้แก่²

- Advertising Technology (ADTech) เทคโนโลยีด้านการโฆษณา
- Agriculture Technology (AgriTech) เทคโนโลยีด้านการเกษตร
- Education Technology (EdTech) เทคโนโลยีด้านการศึกษา
- Financial Technology (FinTech) เทคโนโลยีด้านการเงิน
- Food Technology (FoodTech) เทคโนโลยีด้านอาหาร
- Green Technology (GreenTech) เทคโนโลยีเพื่อสิ่งแวดล้อม
- Health Technology (HealthTech) เทคโนโลยีด้านสุขภาพ
- Insurance Technology (InsurTech) เทคโนโลยีด้านการประกันภัย
- Property Technology (PropTech) เทคโนโลยีด้านอสังหาริมทรัพย์
- Public Relations Technology (PRTech) เทคโนโลยีด้านการประชาสัมพันธ์
- Retail Technology (RetailTech) เทคโนโลยีด้านการขายปลีก
- Travel Technology (TravelTech) เทคโนโลยีด้านการท่องเที่ยว

ในปัจจุบัน สตาร์ทอัพได้เข้ามาเปลี่ยนแปลงรูปแบบเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ ทั่วโลก สตาร์ทอัพได้ถูกแบ่งออกตามประเภทของเทคโนโลยีที่ใช้เป็นหลักในการทำสตาร์ทอัพ ข้อดีของสตาร์ทอัพ คือ สามารถสร้างผลกำไรของการทำซ้ำ ซึ่งจะส่งผลให้สินค้า ผลิตภัณฑ์ หรือ การบริการมีมาตรฐาน

² โปรดดูตัวอย่างเพิ่มเติมใน Jones, Tom. (2016). TECH landscape of the UK. <https://forrestbrown.co.uk/news/tech-landscape-of-the-uk/>

เดียวกัน และสตาร์ทอัพสามารถขยายขนาดการให้บริการออกไปอย่างรวดเร็ว ถือเป็น การเพิ่มจำนวนลูกค้าแบบทวีคูณ ในส่วนของข้อเสีย รัฐบาลในปัจจุบันต้องเผชิญกับการเข้ามาของสตาร์ทอัพจากต่างประเทศ ที่ไม่จำเป็นต้องใช้บุคลากรในประเทศนั้น ๆ ทำให้ไม่ได้เกิดการจ้างงานเพิ่ม รัฐบาลได้รับภาษีจากสตาร์ทอัพน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับภาษีจากบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาเปิดกิจการในประเทศ นอกจากนี้ ผู้ประกอบกิจการอาจเสียผลประโยชน์เมื่อสตาร์ทอัพได้เข้ามาทำลายเศรษฐกิจในรูปแบบเดิม เช่น กรณีของ Grab แพลตฟอร์มการจูงรถโดยสารส่วนบุคคลที่เข้ามาในประเทศอินโดนีเซีย ส่งผลให้คนขับแท็กซี่ส่วนหนึ่งต้องเสียผลประโยชน์ทางด้านรายรับ (BBC News, 2016)

3. สตาร์ทอัพไทยแลนด์ 4.0: รูปแบบสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ตั้งแต่วาระการพัฒนาชาติด้วยนวัตกรรมถือกำเนิดขึ้นอย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลได้มีการสนับสนุนธุรกิจในรูปแบบของสตาร์ทอัพมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากการสนับสนุนทางการเงิน การสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนในการจัดตั้งโครงการบ่มเพาะนวัตกรรม การจัดงานสตาร์ทอัพระดับชาติ เช่น งาน Startup Thailand การสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมในระดับอุดมศึกษา การจัดการแข่งขันประกวดสตาร์ทอัพระดับภาคและระดับชาติ (สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ องค์การมหาชน (SIPA), 2559; สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, 2560, Startup Ready, ม.ป.ป. อ้างถึงใน ชนินทร์, 2560) อย่างไรก็ตาม ภาครัฐยังคงมีการสนับสนุนในระดับต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับรัฐบาลในประเทศอื่นๆ เช่น เกาหลีใต้, สิงคโปร์, และมาเลเซีย ในประเทศเกาหลีใต้ และมาเลเซีย รัฐบาลเป็นผู้จัดการประกวดสตาร์ทอัพภายใต้โครงการ K-Startup Grand Challenge และ Global Accelerator Programme ตามลำดับ โดยให้สตาร์ทอัพ

จากทั่วโลกมีสิทธิในการสมัครเข้าประกวดไอเดีย มีการอบรมเป็นระยะเวลาหลายเดือน ถือเป็น การสนับสนุนให้แรงงานต่างชาติและแรงงานในประเทศตนเองที่มีศักยภาพเข้ามา มีบทบาทในการพัฒนาสตาร์ทอัพในประเทศ โดยในกรณีของเกาหลีใต้ และมาเลเซีย มีการนำเอาโครงการแข่งขันไปประชาสัมพันธ์ตามประเทศในทวีปเอเชียรวมถึงประเทศไทยด้วย (K-Startup Grand Challenge 2017, n.d.; Global Accelerator Programme, n.d.) ในส่วนของรัฐบาลสิงคโปร์มีการให้งบประมาณสนับสนุนสตาร์ทอัพเป็นจำนวนเงินในปริมาณที่มากกว่าประเทศไทยภายใต้โครงการ iJAM (Giouw, 2016; สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่, 2557)

ในปี พ.ศ. 2557 สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association) องค์กรที่เกิดจากการรวมตัวกันของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ได้จัดทำ White Paper ขึ้นเพื่อเรียกร้องให้รัฐบาลพิจารณาข้อเสนอของทางสมาคมในการปรับปรุงข้อกฎหมาย การอนุโลมด้านภาษี และการสนับสนุนด้านการลงทุนในสตาร์ทอัพ สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่, 2557) จะเห็นได้ว่าพัฒนาการของสตาร์ทอัพในประเทศไทย เกิดจากการพัฒนาตนเองในภาคเอกชนก่อนที่จะมีการสนับสนุนอย่างจริงจังจากภาครัฐอย่างเป็นทางการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นมา ในปัจจุบันประเทศไทยมีสตาร์ทอัพที่จัดเป็นสตาร์ทอัพระดับนานาชาติ, ระดับชาติ, ระดับภูมิภาคหรือระดับจังหวัด, ระดับท้องถิ่น, และสตาร์ทอัพลูกผสม โดยสามารถจำแนกระดับของสตาร์ทอัพได้ดังนี้³

1) สตาร์ทอัพระดับนานาชาติ คือ สตาร์ทอัพที่มีการขยายฐานการให้บริการไปยังประเทศต่าง ๆ นอกเหนือไปจากประเทศไทย ตัวอย่างของ

³ บทความนี้จะเน้นไปที่สตาร์ทอัพด้าน Technology Startup หรือ Tech Startup

สตาร์ทอัพพระดัตบนานาชาติ ได้แก่ Omise สตาร์ทอัพด้านการเงินผู้พัฒนาระบบชำระเงินออนไลน์ ในปี พ.ศ. 2560 Omise มีการระดมทุนผ่าน Initial Coin Offering (ICO) ผ่านเหรียญ Omise Go (OMG) ได้สำเร็จเป็นสตาร์ทอัพรายแรกของประเทศไทย ส่งผลให้บริษัทมีมูลค่าประเมินเกินหลัก 1 พันล้านเหรียญสหรัฐขึ้นไป (Russell, 2017) ในปัจจุบัน Omise เป็นสตาร์ทอัพที่ขยายไปยังประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ และ อินโดนีเซีย (Omise, n.d.)

2) สตาร์ทอัพระดับชาติ คือ สตาร์ทอัพที่มีผู้ใช้งานในประเทศไทยเป็นจำนวนหลักแสนรายขึ้นไป เป็นสตาร์ทอัพที่ไม่ได้มีการให้บริการในต่างประเทศ ตัวอย่างของสตาร์ทอัพระดับชาติ ได้แก่ Wongnai สตาร์ทอัพที่อำนวยความสะดวกในการค้นหาร้านอาหารที่มียอดผู้ใช้งานเกิน 2.5 ล้านรายในประเทศไทยและมีร้านอาหารกว่า 200,000 ร้านเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Wongnai⁴

3) สตาร์ทอัพระดับภูมิภาคหรือระดับจังหวัด คือ สตาร์ทอัพที่เน้นการให้บริการภายในระดับภูมิภาคหรือระดับจังหวัดโดยเฉพาะ สตาร์ทอัพระดับภูมิภาคและจังหวัดถือเป็นสตาร์ทอัพที่ถูกจำกัดการขยายฐานผู้ใช้บริการ ซึ่งอาจเกิดจากโมเดลทางธุรกิจที่มีการเน้นการให้บริการเฉพาะภาคส่วน หรือเป็นสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงการเติบโตในด้านยอดผู้ใช้งานและขยายฐานการให้บริการ ตัวอย่างของสตาร์ทอัพระดับภูมิภาคและระดับจังหวัด ได้แก่ Tripzii สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยวที่เน้นการให้บริการจองทัวร์ท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ (Tripzii, n.d.) และ BuddyGo สตาร์ทอัพที่ให้บริการจองรถยนต์ โดยเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าในจังหวัดเชียงใหม่และบางจังหวัดในภาคเหนือ ข้อสังเกตของสตาร์ทอัพระดับภูมิภาคและจังหวัดคือ สตาร์ทอัพ

⁴ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ยอด ชินสุภักกุล, CEO Wongnai, วันที่ 15 มีนาคม พ.ศ.

ที่เติบโตมาในโมเดลธุรกิจรูปแบบนี้มักเป็นสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งขึ้นในจังหวัดนอกเขตปริมณฑล ดังนั้น ฐานการให้บริการจะเริ่มต้นจากต่างจังหวัด แล้วค่อยขยายฐานการให้บริการไปในระดับภูมิภาค โดยปัญหาหลักของสตาร์ทอัพในรูปแบบการเติบโตนี้ คือ การต้องแข่งขันกับสตาร์ทอัพจากกรุงเทพฯ ที่มีความพร้อมกว่า ทั้งในด้านความพร้อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงแหล่งอบรมการทำธุรกิจในรูปแบบสตาร์ทอัพ การเข้าถึงการตลาด และการลดต้นทุนของพนักงาน ทำให้การขยายฐานการให้บริการของสตาร์ทอัพที่มาจากโมเดลนี้เป็นไปด้วยความยากลำบาก

4) สตาร์ทอัพระดับท้องถิ่น คือ สตาร์ทอัพที่กำเนิดขึ้นในท้องถิ่น โดยในเบื้องต้น ไม่ได้เน้นไปที่การให้บริการกับผู้ใช้งานจำนวนมาก แต่จะเน้นไปที่การเอื้อประโยชน์เข้าสู่ชุมชนของตนเองหรือของกลุ่มบุคคลตัวอย่างของสตาร์ทอัพระดับท้องถิ่น ได้แก่ หอมมะลิคอยน์ (Hommalicoïn – HMC) สตาร์ทอัพด้าน Financial Technology ที่นำเอามาปรับใช้กับธุรกิจด้านการเกษตร ผู้ก่อตั้ง HMC คือ ธันวาท สงวนสิน ชาวบ้านที่มีความสนใจในด้านเทคโนโลยี Blockchain จึงได้ทำการผลิต Cryptocurrency ขึ้น เพื่อให้ผู้ใช้บริการซื้อข้าวหอมมะลิของบริษัทตนเองด้วยเหรียญ HMC ซึ่งจะมีการอ้างอิงราคาเหรียญ HMC จากราคาข้าวหอมมะลิ โดย 1 เหรียญ HMC จะสามารถซื้อข้าวหอมมะลิได้ 1 กิโลกรัม (หอมมะลิคอยน์ – Hommalicoïn HMC, 2559)

5) สตาร์ทอัพลูกผสม คือ สตาร์ทอัพที่มีรูปแบบของการให้บริการและประโยชน์แก่ผู้ใช้งานมากกว่า 1 ประเภท ตัวอย่างของสตาร์ทอัพลูกผสม ได้แก่ Local Alike สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยวที่เน้นไปที่การให้บริการท่องเที่ยวชุมชน จัดเป็นสตาร์ทอัพลูกผสมระดับชาติและระดับท้องถิ่น โดยผู้ได้รับผลประโยชน์โดยตรงคือชุมชนผู้ให้บริการการท่องเที่ยวที่จะได้รับส่วนแบ่งค่านำเที่ยวเกี่ยวกับ Local Alike และยังมีกองทุนที่สมทบทุนในการ

พัฒนาชุมชน Local Alike ถือเป็นกิจการเพื่อสังคมที่ขยายฐานการให้บริการครอบคลุมไปยังชุมชนทั่วประเทศ⁵

การแบ่งสตาร์ทอัพออกเป็น 5 หมวดหมู่ โดยเบื้องต้นเปรียบเสมือนการจัดกลุ่มสตาร์ทอัพในเชิงย้อนแย้ง เพราะลักษณะการเติบโตของสตาร์ทอัพจะต้องเป็นการเติบโตในรูปแบบของ การเติบโตแบบก้าวกระโดด ดังนั้นการแบ่งสตาร์ทอัพออกเป็น สตาร์ทอัพระดับชาติ สตาร์ทอัพระดับจังหวัดและภูมิภาค และ สตาร์ทอัพท้องถิ่น ในประเทศไทยอาจมีข้อถกเถียงในความไม่สมเหตุสมผลไปกับการเติบโตแบบก้าวกระโดด อย่างไรก็ตาม จากสภาวะความเป็นจริงของสตาร์ทอัพไทยที่เป็นอยู่ การแบ่งสตาร์ทอัพออกเป็น 5 ประเภท ถือเป็น การแบ่งไปตามความก้าวหน้าของการเจริญเติบโตของสตาร์ทอัพ ณ ขณะที่กำลังวัดผล สตาร์ทอัพบางราย เช่น Wongnai ณ ปัจจุบัน ไม่ได้มีนโยบายที่จะขยายไปยังต่างประเทศ Wongnai เลือกที่จะจำกัดการเจริญเติบโตของสตาร์ทอัพเอาไว้ที่กลุ่มลูกค้าในประเทศไทยเท่านั้น ทั้งที่มีศักยภาพในการขยายฐานผู้ใช้ออกไปยังประเทศอื่นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดังนั้นเราจึงไม่สามารถนิยาม Wongnai ได้ว่าเป็นสตาร์ทอัพระดับนานาชาติ ในขณะที่สตาร์ทอัพระดับภูมิภาคและระดับจังหวัดมีความต้องการในการขยายตัวออกไปยังระดับประเทศ แต่อาจเป็นเพราะไม่ใช่สตาร์ทอัพที่มีการทำธุรกิจรูปแบบใหม่เป็นรายแรกของประเทศ เช่น ใน กรณีของ Tripzii สตาร์ทอัพจากจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ใช่ผู้ให้บริการจองตั๋วรถท่องเที่ยวออนไลน์เป็นรายแรกในประเทศและมีสภาวะของการตามหลังจากผู้ให้บริการตั๋วรถท่องเที่ยวออนไลน์ที่มีความพร้อมมากกว่าทั้งด้านบุคลากร เงินลงทุน ฐานลูกค้า และพื้นที่การให้บริการครอบคลุมมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ Tripzii ที่รองรับได้แค่ลูกค้าที่ต้องการมาเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่เป็นหลัก ทำให้การขยายตัว

⁵ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ตัวแทนจากสตาร์ทอัพ Local Alike, วันที่ 16 ธันวาคม พ.ศ.

ของสตาร์ทอัพบางรายถูกจำกัดด้วยคู่แข่งและศักยภาพปัจจุบันที่มีอยู่จำกัด จึงไม่สามารถเติบโตต่อไปได้และกลายเป็นสตาร์ทอัพที่มีสภาวะจำนนต่อการเป็นสตาร์ทอัพที่หยุดการเจริญเติบโตไว้ที่ระดับภูมิภาคและจังหวัด และในกรณีของสตาร์ทอัพท้องถิ่น จะเห็นได้ว่าตลาดผู้ใช้งานยังคงถูกจำกัดอยู่มาก เช่นในกรณีของการใช้เหรียญ HMC ในการซื้อขายข้าวหอมมะลิ ประเด็นที่สำคัญคือ HMC จะขยายตัวได้ต่อเมื่อมีชาวนาที่เข้ามาร่วมค้าขายข้าวผ่านเหรียญ HMC มากขึ้นและประเทศไทยมีกลุ่มผู้ใช้บริการที่ยอมรับการใช้งานเทคโนโลยีแบบ Block Chain และ Cryptocurrency มากขึ้น คือต้องมีการเพิ่มทั้ง demand และ supply ทำให้สตาร์ทอัพบางรายกลายเป็นสตาร์ทอัพแบบ niche หรือสตาร์ทอัพที่มีลักษณะเฉพาะ สามารถดึงดูดลูกค้าในจำนวนไม่มาก ในส่วนของสตาร์ทอัพลูกผสม ถือเป็นสตาร์ทอัพที่มีอัตลักษณ์เฉพาะตัว เพราะในขณะที่มีความต้องการกระจายฐานไปยังผู้ใช้งานจำนวนมากขึ้น สตาร์ทอัพก็ยังคงมีความต้องการที่จะจำกัดผู้ได้รับผลประโยชน์ที่จะได้จากสตาร์ทอัพเอาไว้ ทำให้ในการขยายฐานผู้ให้บริการเป็นไปด้วยความล่าช้า แต่เป็นสิ่งที่สตาร์ทอัพนั้นได้จำเพาะเจาะจงในการเลือกวิธีการขยายฐานการให้บริการ เพราะต้องการรักษาคุณค่าหรืออัตลักษณ์บางอย่างของผู้ให้บริการสตาร์ทอัพนั้นไว้

จากโมเดลสตาร์ทอัพ 5 รูปแบบในประเทศไทย พบว่ามีสตาร์ทอัพที่ถูกจัดอยู่ใน 5 รูปแบบการเติบโตของสตาร์ทอัพที่แตกต่างกัน ในเชิงศักยภาพการแข่งขันแข่งขันทางธุรกิจ สตาร์ทอัพไทยถูกแบ่งออกเป็นสตาร์ทอัพผู้เลือกและสตาร์ทอัพผู้ไม่ได้ยอมรับให้ถูกเลือก สตาร์ทอัพผู้เลือกสามารถกำหนดให้ตนเองเติบโตและเลือกที่จะหยุดการเติบโตในแง่ของการขยายพื้นที่ให้บริการ แต่ยังสามารถทำรายได้เพิ่มขึ้นจากการปรับโมเดลธุรกิจและขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ให้บริการเดิม เช่น กรณีของ Wongnai ที่เพิ่มรายได้ทางธุรกิจ เช่น มีการ co-branding ร่วมกับบริษัทอื่น ได้แก่ Line Man ใน

การแตกไลน์เป็นธุรกิจขนส่งอาหาร⁶ ในขณะที่สตาร์ทอัพผู้ที่ไม่ได้ยอมรับให้ถูกเลือกไม่สามารถที่จะขยายผลประกอบการ ขยายฐานผู้ใช้บริการไปมากกว่าที่เป็นอยู่ ปัญหาของการขยายตัวที่ถูกจำกัดของสตาร์ทอัพควรได้รับการดูแลจากภาครัฐ เพราะสตาร์ทอัพในประเทศไทยมีจำนวนไม่มากที่สามารถเติบโตมียอดผู้ใช้งานหลักล้านคน และเมื่อสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่สามารถก้าวพ้นจากสตาร์ทอัพระดับจังหวัดหรือภูมิภาคได้ ในระยะยาวสตาร์ทอัพเหล่านั้นอาจมีจุดจบที่ไม่ต่างไปจากสินค้าโอท็อป ที่มีสินค้าโอท็อปประจำหมู่บ้านที่ซ้ากันเป็นจำนวนมาก มีการแข่งขันด้วยการตัดราคา ซึ่งอาจไม่ต่างจากสตาร์ทอัพรายย่อยหลายรายที่มีโมเดลธุรกิจที่ซ้ากันและสามารถลอกเลียนแบบโมเดลธุรกิจได้ง่าย จุดจบของสตาร์ทอัพผู้ที่ไม่ได้ยอมรับให้ถูกเลือกอาจเกิดขึ้นได้ เพราะไม่สามารถเติบโตได้อีกในระยะยาวและไม่ได้รับการสนับสนุนที่เพียงพอจากภาครัฐ

4. สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่: ศักยภาพในการแข่งขัน

เชียงใหม่ถือเป็นจังหวัดที่มีความโดดเด่นในด้านทุนวัฒนธรรมและการท่องเที่ยว ในปี พ.ศ. 2559 มีนักท่องเที่ยวเข้ามายังจังหวัดเชียงใหม่ถึง 9.6 ล้านคน (สำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่, ม.ป.ป.) ในจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวยังจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนหนึ่งเลือกที่จะอาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่เป็นการชั่วคราวเพื่อประกอบอาชีพ นักท่องเที่ยวเหล่านี้จำนวนหนึ่งถือเป็นนักท่องเที่ยวที่ท่องเที่ยวและทำงานไปด้วยในเวลาเดียวกัน ลักษณะของงานจะเป็นงานที่สามารถทำออนไลน์ได้ กลุ่มนักท่องเที่ยวเหล่านี้ได้ถูกนิยามว่า Digital Nomads ซึ่งก็คือกลุ่มคนทำงานด้านดิจิทัลที่มีการเคลื่อนย้ายที่อยู่และเคลื่อนย้ายสถานที่ในการทำงาน ตั้งแต่การย้ายสถานที่

⁶ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์อดิ ชินสุภัคกุล, CEO Wongnai, วันที่ 15 มีนาคม พ.ศ. 2560

การทำงานภายในประเทศไปจนถึงการย้ายสถานที่ทำงานระหว่างประเทศ โดยการย้ายที่อยู่และสถานที่ทำงานนี้ไม่ได้กระทบในงานที่ทำ เพราะเป็นงานที่ทำและรับส่งในรูปแบบออนไลน์ทั้งหมด ลักษณะงานของ Digital Nomads อาจจะไม่เกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องกับประชากรในจังหวัดที่ Digital Nomads ไปอาศัยอยู่ (Investopedia, n.d.) Digital Nomads ถือเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจในรูปแบบสตาร์ทอัพ เนื่องด้วยการเป็นบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีซึ่งเป็นคุณสมบัติที่เป็นที่ต้องการของสตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ ประกอบไปด้วยกลุ่มสตาร์ทอัพสองประเภทหลัก ประเภทแรก คือ สตาร์ทอัพที่ก่อตั้งโดยชาวต่างชาติ แต่ใช้เชียงใหม่เป็นฐานในการสร้างสตาร์ทอัพ สตาร์ทอัพที่ก่อตั้งโดยชาวต่างชาติ ไม่จำเป็นต้องมีฐานลูกค้าเป็นคนไทย สาเหตุหลักที่ชาวต่างชาติเข้ามาอาศัยอยู่และสร้างสตาร์ทอัพในประเทศไทย เพราะปัจจัยบวกด้านค่าครองชีพ คุณภาพชีวิต สังคม รวมทั้งสภาวะที่เหมาะสมในการสร้างสตาร์ทอัพ (Hynes, 2016) และ ประเภทที่สอง สตาร์ทอัพที่ก่อตั้งโดยคนไทยที่อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และใช้จังหวัดเชียงใหม่เป็นฐานในการสร้างสตาร์ทอัพ ลูกค้ารายแรก ๆ ของสตาร์ทอัพประเภทที่สอง ได้แก่ ผู้ใช้งานภายในจังหวัดเชียงใหม่ก่อนที่จะขยายออกไปให้บริการแก่ผู้ใช้งานในจังหวัดอื่น ๆ

สตาร์ทอัพสองกลุ่มนี้จะมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน สตาร์ทอัพผู้ประกอบการชาวต่างชาติและ Digital Nomads จะมีการรวมกลุ่มกันเอง มีการจัดกิจกรรมรายสัปดาห์ ผ่านการนัดแนะใน แอปพลิเคชัน และโซเชียลมีเดีย เช่น Meetup (แพลตฟอร์มในการนัดพบของกลุ่มคนผู้มีความสนใจเฉพาะด้าน เช่น ด้านการท่องเที่ยว ด้านเทคโนโลยี), Eventbrite (แพลตฟอร์มในการจองอีเวนต์ที่เกิดขึ้นในพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วโลก), และ Facebook Groups โดย Facebook Groups ที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อรวมชาวต่างชาติในจังหวัดเชียงใหม่

มีอยู่หลายกลุ่มด้วยกัน ได้แก่ Chiang Mai Digital Nomads เป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด มีสมาชิกอยู่เป็นจำนวน 27,037 ราย (Chiang Mai Digital Nomads, 2018)⁷, Chiang Mai eCommerce Digital Nomads, Chiang Mai Digital Nomads Entrepreneurs, และ Nomad Coffee Club (Chiang Mai) Digital Nomads Meetups and Events ในจังหวัดเชียงใหม่มี co-working space เป็นจำนวนหลายแห่ง โดย co-working space หลักที่ชาวต่างชาติมักไปทำงานเป็นประจำ คือ Punspace ซึ่งปัจจุบันมีสาขาอยู่ 3 แห่งในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ สาขานิมนาน, สาขาประตูท่าแพ, และสาขาเวียงแก้ว สาเหตุที่ Punspace ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในการให้บริการชาวต่างชาติในจังหวัดเชียงใหม่เป็นหลักเพราะ Punspace ถือเป็น co-working space แห่งแรกในจังหวัดเชียงใหม่ มีการจัดกิจกรรมที่เป็นภาษาอังกฤษเป็นส่วนใหญ่ ตัวอย่างของกิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกัน กิจกรรมการฟังการบรรยายจากบริษัทสตาร์ทอัพหรือผู้ประกอบการจากทั่วโลก กิจกรรมการฟังการบรรยายจาก Digital Nomads กิจกรรมการท่องเที่ยว เช่น การนำเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่แบบเช้าไปเย็นกลับ กิจกรรมล่องกระทง โดยกิจกรรมที่ Punspace จัดบริการผู้มาใช้ co-working space ค่อนข้างมีความต่อเนื่อง (Punspace, n.d.) นอกจากนี้ Punspace แล้วยังมีสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมที่จัดขึ้นเป็นประจำหลายครั้งต่อสัปดาห์ที่ Cube No. 7 ซึ่งเป็นร้านอาหารและสถานที่จัดกิจกรรมย่านถนนนิมนานเหมินท์ กิจกรรมที่ Cube No. 7 จัดสรรพื้นที่บริการให้แก่ลูกค้าเป็นประจำทุกสัปดาห์ได้แก่ กิจกรรมการพบปะสำหรับผู้สนใจการลงทุนใน cryptocurrency กิจกรรมการแลกเปลี่ยนการสนทนาภาษาต่างประเทศ กิจกรรมการบรรยายสำหรับ Digital Nomads

⁷ เข้าถึงข้อมูล ณ วันที่ 17 มีนาคม พ.ศ. 2561

ทั้งนี้ สถานที่จัดงานจะมีผู้เข้าร่วมงานเป็นชาวต่างชาติเป็นหลักและกิจกรรมส่วนใหญ่จัดขึ้นโดยใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาหลักในการสื่อสาร⁸

สตาร์ทอัพที่ก่อตั้งโดยคนไทยในจังหวัดเชียงใหม่ มีอยู่จำนวนไม่มากนัก เมื่อเทียบกับสตาร์ทอัพในกรุงเทพฯ ผู้ที่ทำงานด้านดิจิทัลในจังหวัดเชียงใหม่และผู้ประกอบการมักประกอบกิจการและทำงานอยู่ใน software house ซึ่งเป็นบริษัทที่รับทำงานด้านนวัตกรรมดิจิทัล โดย software house ส่วนหนึ่งรับงานมาจากบริษัทในกรุงเทพฯ อีกต่อหนึ่ง สำหรับสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ มีการให้ความช่วยเหลือสตาร์ทอัพผ่านโครงการที่รัฐบาลเป็นผู้สนับสนุนหลัก เช่น โครงการ Northern Innovative Startup Thailand (NIST) ซึ่งเป็นโครงการจัดอบรมเพื่อสร้างผู้ประกอบการด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีในเขตพื้นที่ภาคเหนือ โครงการ NIST เป็นโครงการที่มีการสร้างความร่วมมือระหว่างอุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (STeP) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการอุทยานวิทยาศาสตร์ (สอว.) หอการค้าภาคเหนือ และอุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือ (Northern Innovative Startup Thailand, ม.ป.ป. [ก])

อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (STeP) มีหน้าที่ในการผลักดันสตาร์ทอัพที่อยู่ในความดูแลให้เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืน โดย STeP จะแบ่งการจัดกิจกรรมสำหรับสตาร์ทอัพออกเป็น 3 ประเภท ตามลักษณะการเติบโตของสตาร์ทอัพ ได้แก่ Pre-incubation Process, Incubation Process, และ Acceleration Process ในส่วนของ Pre-Incubation Process ถือเป็นการจัดกิจกรรมสำหรับผู้ประกอบการที่มีไฉ่เดียวในการทำสตาร์ทอัพ ไปจนถึงผู้เริ่มทำสตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้น ทาง

⁸ ผู้เขียนเคยเป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมกิจกรรมที่ Cube No. 7

STeP เป็นหนึ่งในผู้ดูแลโครงการ Northern Innovative Startup Thailand (NIST) ซึ่งมีการจัดการอบรมให้แก่ผู้ประกอบการเป็นจำนวน 6 สัปดาห์ ตั้งแต่การเสนอการเขียนโมเดลธุรกิจ การสร้างไอดียสตาร์ทอัพ การนำเสนอไอดียสตาร์ทอัพ ไปจนถึงการทำการตลาดของสตาร์ทอัพ โดยมีที่ปรึกษาทางธุรกิจ และผู้ที่ประสบความสำเร็จในการทำสตาร์ทอัพจากกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่าง ๆ มาเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้เข้าร่วมโครงการ⁹ (Northern Innovative Startup Thailand, ม.ป.ป. [ข])

โครงการ Northern Innovative Startup Thailand (NIST) เริ่มต้นมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 (NIST รุ่นที่ 1) จนถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2561 – NIST รุ่นที่ 2) หลังจากผู้ประกอบการเข้าร่วมการอบรมแล้วจะมีการแนะนำให้ผู้ประกอบการได้สมัครขอทุนจากภาครัฐ เช่น สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ในระยะนี้ผู้ขอทุนมีสิทธิในการได้รับทุนในรูปแบบของเงินทุนสนับสนุนแบบให้เปล่าสูงสุดที่ 6 แสนบาท โดยในการอบรม NIST รุ่นที่ 2 รัฐบาลมีการวางแผนให้ทุนถึง 35 โครงการ (Northern Innovative Startup Thailand, ม.ป.ป. [ข]) สำหรับผู้ประกอบการที่มีความพร้อมในขั้นถัดมา คือ มีธุรกิจที่มีสินค้าและการให้บริการเกิดขึ้นจริง แต่ยังเป็นระยะที่กำลังเติบโต จะได้รับการสนับสนุนจาก STeP ภายใต้โครงการ Science and Technology Incubation Program (Incubation Process) โดย STeP ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางในการประสานงานระหว่างผู้ประกอบการ ภาครัฐ และผู้ให้ทุนแก่สตาร์ทอัพ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556-2559 มีสตาร์ทอัพเป็นจำนวน 21 ราย ที่ทาง STeP เป็นผู้ให้การสนับสนุนดูแล และในกรณีที่สตาร์ทอัพเติบโตจนสามารถจะนำออกสู่ตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น STeP จะเป็นผู้ร่วมผลักดันสตาร์ทอัพเหล่านี้ให้ขยายกิจการไปยังต่างประเทศรวมไปถึงสนับสนุนให้ผู้ประกอบ

⁹ ผู้เขียนเป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์โครงการ Northern Innovative Startup Thailand (NIST) รุ่นที่ 1 ในปี พ.ศ. 2559

การนำเอาบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ (Acceleration Process)¹⁰

สตาร์ทอัพของคนไทยในจังหวัดเชียงใหม่มีการรวมกลุ่มกัน โดยมีการจัดตั้งกลุ่มอย่างไม่เป็นทางการผ่าน Facebook Group ภายใต้ชื่อ “Startup CNX – สตาร์ทอัพเชียงใหม่” มีสมาชิกอยู่จำนวน 491 ราย¹¹ ถือว่ามีจำนวนสมาชิกเป็นจำนวนเพียง 1.8 เปอร์เซ็นต์เมื่อเปรียบเทียบกับสมาชิกของกลุ่ม “Chiang Mai Digital Nomads” ข้อดีของการที่สมาชิกในกลุ่ม Startup CNX มีจำนวนสมาชิกไม่มาก คือ คนทำงานด้านสตาร์ทอัพที่เป็นคนไทยในจังหวัดเชียงใหม่ค่อนข้างรู้จักกันหมดและมีการเคลื่อนย้ายออกจากการเป็นผู้ทำงานด้านดิจิทัลไม่มาก นอกจากนี้ยังมีลักษณะที่แตกต่างจากกลุ่มสตาร์ทอัพชาวต่างชาติในเชียงใหม่อย่างสิ้นเชิงตรงที่ สตาร์ทอัพคนไทยในเชียงใหม่โดยทั่วไปไม่ได้มีการย้ายฐานการทำงานไปยังจังหวัดอื่น ๆ กลุ่ม Startup CNX ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2559 โดย นายแพทย์ธีรพัฒน์ ดันพิริยะกุล นายแพทย์ผู้ทำสตาร์ทอัพด้าน Health Technology ภายใต้ชื่อ Ocare (STARTUP CNX - สตาร์ท อัพ! เชียงใหม่, 2559 [ก]) ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่ม Startup CNX จัดตั้งขึ้นหลังจากที่รัฐบาลภายใต้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้มีการจัดงาน Startup Thailand 2016 ระหว่างวันที่ 28 เมษายน – 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2559 (Smith, 2559) ถือว่ากระแสการตื่นตัวด้านสตาร์ทอัพที่รัฐบาลได้ทำการประชาสัมพันธ์ในกรุงเทพฯ และภูมิภาค ส่งผลให้สตาร์ทอัพไทยในเชียงใหม่ได้มีการรวมตัวกันอย่างไม่เป็นทางการ ที่ผ่านมา Startup CNX ได้มีการจัดงานบรรยายและกิจกรรมเพื่อให้สตาร์ทอัพจากเชียงใหม่ได้ทำความรู้จักพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้กัน แต่สิ่งที่แตกต่างไปจากกลุ่มของสตาร์ทอัพชาว

¹⁰ ผศ.ดร.ชนม์เจริญ แสงวงรัตน์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ STEP ได้บรรยายแนะนำอุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ วันที่ 25 เมษายน พ.ศ. 2561

¹¹ เข้าถึงข้อมูล ณ วันที่ 17 มีนาคม พ.ศ. 2561

ต่างชาติในเชียงใหม่ คือ การจัดกิจกรรมโดยกลุ่ม Startup CNX มีความถี่น้อยกว่าอย่างเห็นได้ชัด Startup CNX มีการจัดงานพบปะสตาร์ทอัพในนามของกลุ่มมาแล้วทั้งสิ้น 6 ครั้ง¹² มีการจัดการบรรยายด้านดิจิทัลและนวัตกรรม มีการเชิญสตาร์ทอัพจากจังหวัดอื่น ๆ มาบรรยาย โดยมีการทำความร่วมมือกับ STeP มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ co-working space ที่มีชื่อว่า “The Brick Space” ซึ่งเป็น co-working space ในกำกับการดูแลของ STeP กิจกรรมของ Startup CNX จะมีการบรรยายเป็นภาษาไทยทั้งหมด

กิจกรรมของกลุ่มสตาร์ทอัพของเชียงใหม่และสตาร์ทอัพชาวต่างชาติในเชียงใหม่จะไม่มีความเกี่ยวข้องและไม่ได้มีการสร้างความร่วมมือระหว่างกัน ข้อสังเกตของสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่คือ สตาร์ทอัพที่ก่อตั้งขึ้นมา มีจำนวนน้อยรายที่สามารถขยายฐานการให้บริการไปยังจังหวัดอื่น ๆ และด้วยจำนวนของสตาร์ทอัพที่มีปริมาณไม่มาก ทำให้กลุ่มสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่รู้จักกันเป็นอย่างดี มีการให้ความช่วยเหลือกันภายในกลุ่ม เช่น การให้ยืมบุคลากรด้านดิจิทัลจากสตาร์ทอัพหนึ่งไปทำงานให้กับสตาร์ทอัพอีกแห่งหนึ่งในกรณีที่ขาดแคลนบุคลากร

ในการจัดพบปะสตาร์ทอัพครั้งที่ 4 ของกลุ่ม Startup CNX ได้เชิญสตาร์ทอัพที่โดดเด่นของจังหวัดเชียงใหม่มาบรรยาย เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม

¹² กิจกรรมในนามของกลุ่ม Startup CNX จัดขึ้นครั้งแรก วันที่ 30 กรกฎาคม พ.ศ. 2559, ครั้งที่ 2 หัวข้อ “Ready for AI Startup” วันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2559, ครั้งที่ 3 หัวข้อ “The Blockchain: The Opportunities for the Future” วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2560, ครั้งที่ 4 หัวข้อ “เล่นจริง เจ็บจริง 7 สตาร์ทอัพเชียงใหม่” วันที่ 27 พฤษภาคม พ.ศ. 2560, ครั้งที่ 5 หัวข้อ “UI/UX Design” วันที่ 14 ตุลาคม พ.ศ. 2560, ครั้งที่ 6 เป็นการจัดกิจกรรมร่วมกับ Google Initiative โดย ตัวแทนจาก Startup CNX – Ocare เป็นผู้ร่วมบรรยายในงาน “Women in Tech at CNX: Empowering Woman to Pursue Their Dream” วันที่ 17 มีนาคม พ.ศ. 2561 (STARTUP CNX - สตาร์ท อัพ! เชียงใหม่, 2559 [ข];2560;2561)

พ.ศ. 2560 โดยมี 7 สตาร์ทอัพที่มาบรรยายภายในงาน¹³ ประกอบไปด้วย BeNeat บริการจองแม่บ้านออนไลน์, BuddyGo บริการจองรถเช่าออนไลน์, Digicoin สตาร์ทอัพสาย Financial Technology ที่รับแลกเปลี่ยนเหรียญเป็นธนบัตร, Synapse สตาร์ทอัพด้าน Artificial Intelligence (AI) หรือ ปัญญาประดิษฐ์, Maneejun IoT Solution สตาร์ทอัพด้าน Internet of Things (IoT), Paiduay สตาร์ทอัพที่สนับสนุนด้าน sharing economy ผ่านการให้จองรถยนต์แบบ car pooling ในระดับองค์กร, และ ยอดดวงจ้อย แอปพลิเคชันดูขวงจ้อย พบว่าจากสตาร์ทอัพที่มาบรรยายมีเพียงสตาร์ทอัพสามรายที่สามารถสร้างแอปพลิเคชันหรือนวัตกรรมที่สามารถใช้งานได้และสร้างผลประกอบการได้จริง ได้แก่ BeNeat, BuddyGo, และ Maneejun IoT Solution

“BeNeat” สตาร์ทอัพที่สร้างมาจากปัญหาที่เกิดขึ้นจริงของผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท คุณอานนท์ น้อยอ่ำ และ คุณคมคิด ชัชราภรณ์ ทั้งคุณอานนท์ และ คุณคมคิดเป็นผู้เปิดห้องเช่าให้บริการผ่านทาง Airbnb สตาร์ทอัพสัญชาติอเมริกาที่ให้บริการจองที่พัก โดยหนึ่งในปัญหาที่ประสบจากการเป็นผู้ให้บริการ คือ ปัญหาการหาคนมาทำความสะอาดห้องเช่าให้กับแขกผู้มาพักอาศัย คุณอานนท์และคุณคมคิดพบว่า ผู้ให้บริการห้องเช่าผ่าน Airbnb ในประเทศไทยต่างประสบกับปัญหาเดียวกันแต่ยังไม่ได้รับการแก้ไข จึงคิดทำสตาร์ทอัพให้บริการจองแม่บ้านออนไลน์ขึ้นมา โดยเริ่มต้นจากการจ้างแม่บ้าน 1 ราย ผ่านการหาแม่บ้านจาก Facebook Page จัดหางานในจังหวัดเชียงใหม่ จัดทำเว็บไซต์และเริ่มต้นให้บริการจองแม่บ้านออนไลน์ BeNeat ถือเป็นสตาร์ทอัพที่สามารถสร้างผลงานแล้วเสร็จและสร้างรายได้อย่างรวดเร็ว รายได้ของ BeNeat มาจากการหักค่าคอมมิชชันจากรายได้

¹³ ผู้เขียนได้ทำการสัมภาษณ์สตาร์ทอัพเป็นจำนวน 5 ราย ได้แก่ BeNeat, BuddyGo, Maneejun IoT Solution, Digicoin, และ Paiduay ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2559-2561

ที่แม่บ้านได้รับจากการให้บริการลูกค้า¹⁴ BeNeat เริ่มเปิดให้บริการจองแม่บ้านออนไลน์ที่จังหวัดเชียงใหม่ และปัจจุบันขยายการให้บริการออกไปยังกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภูเก็ต ระยอง และ ชลบุรี (BeNeat, ม.ป.ป.)

“BuddyGo” สตาร์ทอัพที่ได้ไอเดียเดียวมาจากการที่เห็นตลาดรถเช่าของบริษัทต่างประเทศเติบโตในประเทศไทย และเห็นโอกาสในการทำธุรกิจรถเช่า ผู้ก่อตั้ง BuddyGo จึงเริ่มต้นไปติดต่อร้านอาหารเช่าในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อหาพันธมิตรทางธุรกิจและรายได้ของ BuddyGo จะเกิดขึ้นเมื่อมีผู้ใช้บริการทำการจองรถผ่านระบบของ BuddyGo ในรูปแบบของเว็บไซต์ โดยรายได้ของ BuddyGo มาจากการหักค่าคอมมิชชันจากร้านเช่ารถที่ผู้ใช้บริการทำการจองรถ BuddyGo ถือเป็นสตาร์ทอัพที่มีรายได้เติบโตตามฤดูกาลท่องเที่ยวและรายได้ลดลงเมื่อหมดฤดูท่องเที่ยว¹⁵ ในปัจจุบัน BuddyGo มีการขยายการให้บริการจองรถไปยังจังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง พิษณุโลก กรุงเทพฯ ภูเก็ต กระบี่ สงขลา (เฉพาะหาดใหญ่) และนครศรีธรรมราช (BuddyGo, ม.ป.ป.) การเติบโตของสตาร์ทอัพ ไม่ได้อยู่ในรูปแบบที่ก้าวกระโดด นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเพิ่มเติมที่ส่งผลกระทบต่อผลการเติบโตของ BuddyGo โดยตรง ได้แก่ การเข้ามาของสตาร์ทอัพคู่แข่ง โดยช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกันกับ BuddyGo ได้เริ่มเติบโตขึ้น มีสตาร์ทอัพคู่แข่งของคนไทยที่มีโมเดลธุรกิจในรูปแบบเดียวกันและใกล้เคียงกันเกิดขึ้นมาอีก 2-3 ราย มาแบ่งรายได้ของ BuddyGo ออกไป¹⁶

¹⁴ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์คุณอนันท์ น้อยอ่ำ และคุณคมคิด ชัชวราภรณ์ วันที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2560

¹⁵ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์คุณณธีวัชร ตาคำ และ คุณธณกฤษ ทาโน, CEO และ Co-Founder, BuddyGo วันที่ 9 มีนาคม พ.ศ. 2560

¹⁶ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์คุณณธีวัชร ตาคำ และ คุณธณกฤษ ทาโน, CEO และ Co-Founder, BuddyGo วันที่ 9 มีนาคม พ.ศ. 2560

“Maneejun IoT Solution” เป็นบริษัทที่รับผิดชอบระบบให้กับที่อยู่อาศัย Maneejun มีการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อให้ผู้ใช้บริการได้ใช้แอปพลิเคชันควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ด้าน Internet of Things ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ Maneejun ได้แก่ ระบบการเปิดปิดไฟผ่านการสั่งงานจากแอปพลิเคชัน ถือเป็นบริษัทที่มีเทคโนโลยีเป็นของตนเอง พื้นฐานของบริษัทด้าน Internet of Things จะเติบโตช้ากว่าสตาร์ทอัพ เนื่องจากรายได้เกิดจากการขายผลิตภัณฑ์เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม Maneejun มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและถือเป็นบริษัทด้าน Internet of Things รายแรกของจังหวัดเชียงใหม่¹⁷ Maneejun IoT Solution ถือเป็นบริษัทหนึ่งเดียว เมื่อเปรียบเทียบกับ BeNeat และ BuddyGo ที่มีเทคโนโลยีเฉพาะของตนเอง ทำให้ในระยะยาว Maneejun IoT Solution เป็นบริษัทที่มีโอกาสในการพัฒนาและปรับปรุงเทคโนโลยี เพื่อยกระดับนวัตกรรมและทำให้เป็นการยากต่อสตาร์ทอัพรายอื่นที่จะเข้ามาแบ่งพื้นที่การตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ของ Maneejun IoT Solution

จากตัวอย่างของสตาร์ทอัพในเชียงใหม่ที่สามารถทำรายได้อย่างต่อเนื่อง พบว่าโมเดลธุรกิจของ BeNeat และ BuddyGo เป็นสตาร์ทอัพแบบ on-demand startups คือ เป็นสตาร์ทอัพด้านการบริการที่เมื่อมีผู้ต้องการใช้บริการทางสตาร์ทอัพจะส่งบริการนั้นๆ ให้แก่ผู้ขอรับบริการ ณ สถานที่ที่ผู้ขอรับบริการเรียกใช้บริการ โมเดลธุรกิจในลักษณะ on-demand ถือเป็นธุรกิจที่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย เพราะพื้นฐานในการทำธุรกิจไม่ได้มีความซับซ้อน ต่างจากสตาร์ทอัพประเภท Deep Tech ซึ่งคือนวัตกรรมด้านวิศวกรรมที่สามารถจับต้องได้และนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ตัวอย่าง Deep Tech ได้แก่ ปัญญาประดิษฐ์ (TechWorks, n.d.) ข้อแตกต่างระหว่างสตาร์ทอัพแบบ Deep Tech และแบบ Non- Deep Tech คือ ความซับซ้อน

¹⁷ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ คุณมงคล มณีจันทร์, CEO Maneejun IoT Solution วันที่ 11 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560

ของนวัตกรรม Deep Tech จะเป็นนวัตกรรมที่มีความซับซ้อนมากกว่าสตาร์ทอัพในรูปแบบ on-demand และด้วยเทคโนโลยีด้านวิศวกรรม ทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพแบบ Deep Tech สามารถลอกเลียนแบบได้ยากกว่า ในระยะยาว BeNeat และ BuddyGo ถือเป็นสตาร์ทอัพที่จะมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น ในปัจจุบัน BuddyGo ถือว่าได้รับผลกระทบจากสตาร์ทอัพที่ใช้โมเดลธุรกิจเดียวกันจากกรุงเทพฯ เข้ามาตีตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น Drivemate ซึ่งมีข้อได้เปรียบตรงที่มีบริการให้บริการเช่ารถร่วมกับการรับประกันรถผ่านบริษัทประกัน นอกจากนี้ การเข้ามาของสตาร์ทอัพจากจีนอย่าง Mobike สตาร์ทอัพจักรยานไฟฟ้าที่เข้ามาให้บริการในจังหวัดเชียงใหม่ ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของตลาดรถเช่าในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ผ่านมา Mobike ได้มีการออกโปรโมชั่นเพื่อดึงผู้ใช้บริการเข้ามาในระบบ เช่น การออกโปรโมชั่นขั้รถจักรยานฟรี ทำให้ผู้ใช้บริการจำนวนหนึ่งเลือกที่จะใช้บริการ Mobike ในการเดินทางในจังหวัดเชียงใหม่ แทนการใช้บริการรถเช่าและรถสาธารณะ

ถึงแม้สตาร์ทอัพที่ให้บริการแบบ on-demand จะสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย ทำให้มีความเสี่ยงในธุรกิจสูงในแง่ของการแข่งขันกันด้วยราคาทำให้รายย่อยไม่สามารถแข่งขันกับสตาร์ทอัพที่มีทุนสนับสนุนในจำนวนที่มากกว่าได้ อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพแบบ on-demand ถือเป็นโมเดลธุรกิจที่สมควรมีอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เพราะเป็นจังหวัดที่มีรายได้มาจากการท่องเที่ยวและมีการอพยพเข้ามาของชาวต่างชาติ BeNeat มีความตั้งใจที่จะทำให้สตาร์ทอัพเป็นตัวเลือกแรกสำหรับลูกค้าที่เปิดบริการห้องพักกับ Airbnb ถือเป็นข้อได้เปรียบของ BeNeat ในการเลือกเจาะฐานลูกค้าผู้ใช้บริการ Airbnb เพราะ ธุรกิจทำความสะดวก on-demand รายอื่นในประเทศไทย เช่น Seekster มีการเจาะตลาดไปที่การให้บริการแม่บ้าน ทำความสะอาดตามที่พักอาศัยส่วนบุคคลและสถานประกอบการ (K SME, 2560) ในขณะที่ธุรกิจการท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ส่งเสริมสตาร์ทอัพ on-demand รถเช่าอย่าง BuddyGo

“Digicoin” ถือเป็นสตาร์ทอัพที่เริ่มต้นด้วยการนำเอาไอเดียตั้งต้นส่งประกวดตามรายการแข่งขันสตาร์ทอัพต่าง ๆ ทั่วประเทศทั้งการแข่งขันที่จัดโดยภาครัฐและภาคเอกชน รางวัลมูลค่าสูงสุดที่ Digicoin ได้รับคือรางวัลจากกลุ่มททุ คอร์ปอเรชั่น ซึ่งมีมูลค่าถึง 1.7 ล้านบาท นอกเหนือจากนี้ยังได้รับรางวัลจากการประกวดอื่น ๆ อีก 5 รางวัลทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม การแข่งขันที่ Digicoin เข้าประกวดเป็นการแข่งขันในระดับเบื้องต้นที่ผู้เข้าแข่งขันสามารถเข้าประกวดได้โดยไม่ต้องมีการร่วมนวัตกรรมที่แล้วเสร็จ บางการแข่งขันเพียงแต่ต้องมีการรายงานความก้าวหน้าด้านการจัดทำผลิตภัณฑ์เป็นระยะ ภายหลังจากที่ได้รับการประกาศเป็นผู้ชนะเลิศในรอบสุดท้ายจากการแข่งขัน The Innovation StartUp by True Digital Park ทีมงานสตาร์ทอัพ Digicoin มีปัญหาภายในด้านการแบ่งหุ้นส่วน ทำให้ทางททุ คอร์ปอเรชั่นขอยกเลิกการให้รางวัลเป็นเงินสด และทีมงาน Digicoin ต้องทำการคืนเงินรางวัลทั้งหมดที่ได้รับไปจากททุ คอร์ปอเรชั่น จากสตาร์ทอัพดาวรุ่งในปี 2017 ทีมงาน Digicoin ได้ยกเลิกการสร้างผลิตภัณฑ์เครื่องแลกเปลี่ยนเงินและ Co-Founders ทุกคนไม่ได้มีการสานต่อสตาร์ทอัพ Digicoin¹⁸

“Paiduay” ก่อตั้งโดยอดีตนักศึกษาคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Paiduay ได้รับการสนับสนุนคูปองนวัตกรรมจากภาครัฐเป็นจำนวน 700,000 บาท แอปพลิเคชัน Paiduay ได้ถูกสร้างจนสำเร็จและสามารถดาวน์โหลดใช้งานได้จาก Apple Store และ Google Play แต่หลังจากที่หารายได้จากลูกค้าระดับองค์กรมาสนับสนุนการใช้บริการ Paiduay ไม่ได้ สตาร์ทอัพนี้ได้ล้มเลิกไปและทีมงาน Paiduay ได้เปลี่ยนจากการทำสตาร์ทอัพ car pooling มาเปิดบริษัท software house รับจ้างทำแอปพลิเคชันและ

¹⁸ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ คุณเศรษฐพล แยมสวัสดิ์, Co-Founder Digicoin วันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2561

เว็บไซต์แทน¹⁹

“Synapse” ได้รับการสนับสนุนคูปองนวัตกรรมจากภาครัฐ เช่นเดียวกับ Paidauy นอกจากนี้ยังได้รับเงินสนับสนุนจากอีกหลายหน่วยงาน อย่างไรก็ตาม Synapse ยังไม่ได้มีผลิตภัณฑ์ที่ทำออกมาให้บริการ ในรูปแบบของสตาร์ทอัพ กล่าวคือ ลักษณะของธุรกิจไม่ได้เป็นไปในรูปแบบของการทำซ้ำและรองรับการขายอย่างไม่จำกัด แต่เป็นการทำธุรกิจเหมือน software house ด้าน AI โดยเป็นการให้บริการด้าน AI แก่ลูกค้าที่มีการจ้างเป็นราย ๆ ไป

“ยอดดวงจ้อย” ได้รับการสนับสนุนด้านทุนจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติในการพัฒนาแอปพลิเคชัน ยอดดวงจ้อย ปัจจุบันเป็นแอปพลิเคชันที่ให้บริการโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (ยอดดวงจ้อย, 2561) เท่ากับว่า ตั้งแต่มีการเปิดตัว ยอดดวงจ้อยในงานพบปะสตาร์ทอัพเชียงใหม่ครั้งที่ 4 เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม พ.ศ. 2560 จนถึงเดือนมีนาคม พ.ศ. 2561 นับเป็นเวลา กว่า 10 เดือน ที่ยอดดวงจ้อยยังไม่สามารถทำรายได้จากแอปพลิเคชันโดยตรง

สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้ยกตัวอย่างมาที่มีศักยภาพในการแข่งขัน ได้แก่ BeNeat, BuddyGo และ Maneejun IoT Solution ล้วนเป็นสตาร์ทอัพที่พึ่งพิงตนเองเป็นหลัก กล่าวคือ ต้นทุนที่เกิดจากการทำสตาร์ทอัพในเบื้องต้น ผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายคือผู้ประกอบการ ในขณะที่สตาร์ทอัพที่มีการพึ่งพิงแหล่งทุนจากภายนอกมีปัญหาในการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพที่ยั่งยืน ปัญหาที่พบประการแรกของสตาร์ทอัพเชียงใหม่ที่ไม่ประสบความสำเร็จ คือ สตาร์ทอัพขาดสภาพคล่องทางการเงิน ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการขาดการสนับสนุนทางการเงิน เพราะภาครัฐมีการอนุมัติวงเงินให้ อย่างจำกัด เช่น สตาร์ทอัพมักจะได้รับเงินสนับสนุนจากภาครัฐในระยะแรก

¹⁹ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ คุณธีรวัฒน์ ตั้งสินมั่นคง, Co-Founder Paidauy Carpool วันที่ 2 ตุลาคม พ.ศ. 2560

รายละเอียดไม่เกิน 600,000 – 1,500,000 บาท ทำให้สตาร์ทอัพจะต้องเร่งสร้างรายได้ก่อนที่เงินทุนจะหมดลง อย่างไรก็ตาม การสร้าง tech startup โดยทั่วไปมีความจำเป็นที่จะต้องได้รับเงินทุนสนับสนุนเป็นจำนวนมาก เพราะ tech startup ถือเป็นการสร้างนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ต้องอาศัย “ระยะเวลา” และ “การประชาสัมพันธ์” สตาร์ทอัพในช่วงแรก ๆ อาจต้องเผชิญกับสภาวะการขาดทุน เพื่อให้ผู้ใช้งานได้เข้ามาใช้งานจนคุ้นชินกับสตาร์ทอัพ และเมื่อเงินทุนหมดลงแต่ผู้ประกอบการไม่สามารถหาเงินทุนเพิ่มเติมจากแหล่งอื่นได้ สตาร์ทอัพจึงต้องทยอยปิดตัวลง ประการที่สอง สตาร์ทอัพตัวอย่างที่ล้มเหลวในการสร้างรายได้ ได้แก่ Digicoin, ยอดดวงจ้อย, และ Paiduay ถือเป็นการสร้างธุรกิจด้านเทคโนโลยีขึ้นมาเป็นครั้งแรก นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างธุรกิจที่ไม่ได้เกิดจากความเชี่ยวชาญโดยตรง ในกรณีของ Digicoin สตาร์ทอัพด้านการเงิน ผู้ร่วมก่อตั้ง ได้แก่ อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัยศิลปากรและเจ้าของโรงเรียนสอนพิเศษศิลปะ ผู้ประกอบการขายเครื่องสำอาง และ นักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเทคโนโลยี Digicoin เริ่มต้นมาจากการประกวดไอเดียตามงานสตาร์ทอัพต่าง ๆ แล้วนำเอาเงินรางวัลมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ผู้ก่อตั้ง ยอดดวงจ้อย เป็นข้าราชการเกษียณอายุ มีความเชี่ยวชาญด้านการศาสตร์ดวงจ้อย แต่ไม่ได้ทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องทางด้านเทคโนโลยี ยอดดวงจ้อยใช้เงินสนับสนุนจากภาครัฐในการพัฒนาแอปพลิเคชัน ผู้ร่วมก่อตั้ง Paiduay เป็นอดีตพนักงานบริษัทธนาคารที่มีอายุการทำงานต่ำกว่า 2 ปี Paiduay ฟังฟังเงินสนับสนุนจากภาครัฐเป็นหลักในการทำสตาร์ทอัพ รายรับของ Paiduay หมดลงไปกับการจ้าง Co-Founders เป็นเงินเดือน เมื่อเปรียบเทียบกับ BeNeat, BuddyGo, และ Maneejun IoT Solution พบว่า ผู้ประกอบการมีความเข้าใจในธุรกิจ การทำสตาร์ทอัพถือเป็นการต่อยอดจากธุรกิจที่มีอยู่เดิม ส่งผลให้เกิดประโยชน์แก่อุตสาหกรรม ผู้ร่วมก่อตั้ง BeNeat เป็นเจ้าของกิจการให้

เช่าที่พักที่จำเป็นต้องใช้แม่บ้านในการช่วงทำความสะอาดบ้านและมีเครือข่ายร่วมกับผู้ประกอบการที่ให้เช่าที่พักผ่าน Airbnb ผู้ร่วมก่อตั้ง BuddyGo ประกอบไปด้วย ผู้ประกอบกิจการให้เช่ารถและผู้ประกอบกิจการส่งเสริมการท่องเที่ยว Maneejun IoT Solution ผู้ร่วมก่อตั้งเป็นพี่น้องที่เป็นวิศวกรที่มีความถนัดในการสร้างเทคโนโลยีในรูปแบบของ Internet of Things

ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งของสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ คือ ผู้ประกอบการมักมีทางเลือกในการที่จะไม่ทำสตาร์ทอัพต่อ เพราะก่อนที่จะมาทำสตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการมีรายได้หลักจากแหล่งอื่นอยู่แล้ว ทำให้ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องสร้างรายได้หลักจากการทำสตาร์ทอัพ อนึ่ง การทำรายได้ส่วนหนึ่งของสตาร์ทอัพไทยในจังหวัดเชียงใหม่ คือ รายได้จาก การบรรยาย และรายได้จากการเป็นโค้ชตามโครงการสตาร์ทอัพต่างๆ โดยสตาร์ทอัพที่สามารถทำรายได้จากการบรรยาย ได้แก่ Synapse ที่สามารถทำรายได้จากทั้งการบรรยายและการเป็นโค้ชโครงการสตาร์ทอัพ สตาร์ทอัพจำนวน 5 จาก 7 บริษัทตัวอย่าง มี CEO หรือ Co-Founders หรือทั้ง CEO และ Co-Founders ที่มีรายได้ทางอื่นนอกเหนือไปจากรายได้จากผลประกอบการของสตาร์ทอัพ เช่น รายได้จากเงินบำนาญข้าราชการ (ยอดขงจู้ย), รายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านอสังหาริมทรัพย์ (BeNeat), รายได้จากธุรกิจขายตรง (Synapse), หรือเป็นเจ้าของธุรกิจอื่นและเป็นทายาทธุรกิจ (Digicoin, BeNeat, BuddyGo) ดังนั้น การทำสตาร์ทอัพถือเป็นเพียงทางเลือกหนึ่งในการสร้างรายได้ ลักษณะการทำสตาร์ทอัพของคนไทยในจังหวัดเชียงใหม่จะมีลักษณะที่แตกต่างไปจากสตาร์ทอัพต่างชาติที่มีการพึ่งพิงรายได้จากสตาร์ทอัพเป็นหลัก และให้ความสำคัญกับการสร้างสตาร์ทอัพเป็นลำดับแรก

ในภาพรวม สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ ถือเป็นสตาร์ทอัพที่ถูกจัดอยู่ในสตาร์ทอัพประเภทระดับจังหวัดและภูมิภาค กล่าวคือ ยังไม่มี

สตาร์ทอัพใดที่สามารถสร้างความโดดเด่นไปสู่การก้าวเป็นสตาร์ทอัพระดับชาติและระดับนานาชาติได้ นอกจากสตาร์ทอัพทั้ง 7 บริษัทที่ได้กล่าวมา เชียงใหม่ยังมีสตาร์ทอัพอีกหลายบริษัท เช่น Nabour สตาร์ทอัพระบบนิติบุคคลออนไลน์ และ Dream Drive Project แพลตฟอร์ม Crowdfunding (ปัจจุบัน ผู้ก่อตั้งได้ยกเลิกการทำ Dream Drive Project และไปทำสตาร์ทอัพใหม่ AreanaHub แพลตฟอร์มสำหรับเกมเมอร์ด้าน e-Sports) (TNN 24, 2560) ซึ่งทั้ง Nabour และ AreanaHub ยังเป็นสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงเติบโต เช่นเดียวกับสตาร์ทอัพที่เหลือในจังหวัดเชียงใหม่

5. สตาร์ทอัพท้องถิ่น: ความเป็นไปได้ในการพัฒนาสตาร์ทอัพท้องถิ่นโดยท้องถิ่น

สตาร์ทอัพท้องถิ่น ถือเป็นสตาร์ทอัพที่ส่งเสริมให้ท้องถิ่นหรือผู้ประกอบการในระดับท้องถิ่นได้พัฒนาและยกระดับมาตรฐานในการทำธุรกิจที่เปลี่ยนจากการทำธุรกิจในรูปแบบดั้งเดิมมาเป็นการทำธุรกิจในรูปแบบของการสร้างนวัตกรรมใหม่ หากสตาร์ทอัพท้องถิ่นประสบความสำเร็จในประเทศไทยอย่างยั่งยืน จะส่งผลให้เศรษฐกิจไทยในภาพรวมสามารถก้าวไปสู่ประเทศที่มีรายได้สูงได้

ในกรณีของจังหวัดเชียงใหม่ ถือเป็นจังหวัดที่ควรมีการสร้างยุทธศาสตร์ในการเน้นการผลิตและสนับสนุนสตาร์ทอัพ 2 ประเภทด้วยกัน ได้แก่ สตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agriculture Technology หรือ AgriTech) และ สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Technology หรือ TravelTech) จะเห็นได้ว่า การแข่งขันเข้าประกวดไอเดียสตาร์ทอัพในระดับภาคเหนือภายในงาน Startup Thailand Pitching Challenge 2017 จัดขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 23-24 มิถุนายน พ.ศ. 2560 มีทั้งผู้เข้าแข่งขันจากจังหวัดอื่นที่ไม่ใช่ผู้เข้าแข่งขันที่เป็นผู้ทำสตาร์ทอัพในภาคเหนือ และถึงแม้จะ

มีผู้เข้าแข่งขันที่มาจากภาคเหนือและจังหวัดเชียงใหม่ก็ไม่ปรากฏว่ามีตัวแทนสตาร์ทอัพจาก AgriTech เข้าประกวดในรอบชิงชนะเลิศ (Startup Thailand, 2560) ข้อสังเกตที่พบได้จากการประกวดไอเดียสตาร์ทอัพในงาน Startup Thailand Pitching Challenge 2017 คือ ประเทศไทยยังขาดผู้ประกอบการที่หันมาสนใจทำสตาร์ทอัพด้านการเกษตร สาเหตุเพราะสตาร์ทอัพด้านการเกษตรอาจขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุนและกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังในการใช้จ่ายเมื่อเปรียบเทียบกับสตาร์ทอัพด้านอื่นๆ ในประเทศไทย เช่น สตาร์ทอัพด้านสุขภาพ (HealthTech) ผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้ง HealthTech มักประกอบไปด้วยบุคลากรทางการแพทย์ เช่น Ocare สตาร์ทอัพช่วยเหลือการตรวจสุขภาพจากจังหวัดเชียงใหม่ และ Health at Home สตาร์ทอัพดูแลผู้ป่วยที่บ้าน ทั้งสองสตาร์ทอัพมีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน เช่น โรงพยาบาลและผู้ใช้บริการที่มีกำลังทรัพย์ในการซื้อบริการในราคาที่สูง ในขณะที่สตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech) ถือเป็นสตาร์ทอัพที่มีกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ ธนาคารและพนักงานที่เป็นชนชั้นกลางขึ้นไป เช่น Piggipo สตาร์ทอัพที่ช่วยจัดการบัตรเครดิต Refinn สตาร์ทอัพที่เข้ามาช่วยผู้กู้เงินประหยัดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการผ่อนบ้านด้วยการรีไฟแนนซ์บ้าน จะเห็นได้ว่าทั้งลูกค้าของ Piggipo และ Refinn จะต้องมีฐานเงินเดือนในระดับที่สามารถมีบัตรเครดิต หรือ กู้ซื้อบ้านได้ ในส่วนของสตาร์ทอัพด้านการเกษตร ลูกค้าหลักคือ กลุ่มเกษตรกร ซึ่งลักษณะการทำงานของเกษตรกรจะเป็นการทำงานในรูปแบบที่เป็นทางการน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มธนาคารและโรงพยาบาล นอกจากนี้เกษตรกรในประเทศไทยอาจไม่ได้มีรายได้เป็นรายเดือนอย่างสม่ำเสมอ การสร้างสตาร์ทอัพด้านการเกษตรจึงเป็นการสร้างสตาร์ทอัพที่มีความเสี่ยงที่จะขาดทุนในกรณีที่ไม่สามารถหากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ได้

ในปัจจุบันยังไม่พบว่ามีการสร้างเทคโนโลยีระดับชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่มีการสร้างความร่วมมือกับ

สตาร์ทอัพถูกผสมในการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับชุมชน ได้แก่ การให้ความร่วมมือกับ Local Alike ในการเป็นผู้พัฒนาชุมชนและเตรียมพร้อมชุมชนสำหรับการเป็นผู้นำการท่องเที่ยว Local Alike บริษัทนำเที่ยวที่จัดเป็นธุรกิจเพื่อสังคม โดยรายได้ส่วนหนึ่งจากการขายโปรแกรมการท่องเที่ยวจะนำมอบให้กองทุนส่วนกลางที่นำเอาไปพัฒนาชุมชน เช่น การสร้างห้องสมุด โรงเรียน โมเดลทางธุรกิจของ Local Alike คือ ในทุก ๆ 100 บาทจากการขายโปรแกรมการท่องเที่ยว รายได้จะเข้าสู่ชุมชนร้อยละ 70 รายได้ร้อยละ 30 จะเป็นของ Local Alike โดยจาก ร้อยละ 70 ของรายได้ชุมชนจะถูกหักออก 5 เปอร์เซ็นต์ (เหลือรายได้เข้าสู่ชุมชนตามจริงร้อยละ 65) และ รายได้ Local Alike จะถูกหักออก 5 เปอร์เซ็นต์ (เหลือรายได้เข้า Local Alike ตามจริงร้อยละ 25) โดยรายได้ร้อยละ 10 ที่หักจากรายได้การนำเที่ยวของชุมชน และรายได้ของ Local Alike จะเข้าไปสู่กองทุนพัฒนาชุมชน²⁰ การท่องเที่ยวผ่านโปรแกรมการท่องเที่ยวของ Local Alike จะเป็นการท่องเที่ยวทางเลือก กล่าวคือ เป็นการท่องเที่ยวที่เน้นให้ชุมชนเป็นผู้นำเที่ยว เช่น ทวีร์การเป็นเชฟชาวอาข่า 1 วัน ผู้เข้าร่วมทวีร์จะได้ทดลองไปซื้ออาหารกับผู้นำทวีร์ชาวอาข่าและมีโอกาสในการเป็นผู้ทำอาหารด้วยตนเอง โปรแกรมท่องเที่ยวที่สามารถสร้างรายได้มากให้แก่ Local Alike คือ โปรแกรมท่องเที่ยวหมู่บ้านแม่กำปอง ปัจจุบันมีโปรแกรมการท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ กว่า 20 รายการ (Local Alike, n.d.)

ในส่วนของการสนับสนุนด้านธุรกิจการเกษตร ในจังหวัดเชียงใหม่ มีการตั้ง Facebook Fan Page “Startup บ้านเฮา” ถือเป็นโครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเน้นการพัฒนาด้าน “ภาคการเกษตร ภาคการค้า

²⁰ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ตัวแทนจาก Local Alike วันที่ 16 ธันวาคม พ.ศ. 2560

ภาคการบริการ และภาคอุตสาหกรรม” (Startup บ้านเฮา, 2561; สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ม.ป.ป.) จุดประสงค์หนึ่งของโครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ คือ การพัฒนาเกษตรกร โดยต้องการสร้างผู้ประกอบการเป็นจำนวน 10,000 ราย ในช่วงระยะเวลา 3 ปี (พ.ศ. 2559-2561) มีเป้าหมายในการเปลี่ยนการใช้เทคโนโลยีทางการเกษตรจากการเกษตรแบบดั้งเดิมไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ อันประกอบไปด้วยการเกษตรที่มีการนำเอานวัตกรรมเข้ามาใช้ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ม.ป.ป.) ที่ผ่านมามีการรับสมัครผู้ประกอบการเข้าร่วมอบรมในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดอื่นในเขตภาคเหนือ มีการอบรมด้านสตาร์ทอัพให้แก่ผู้ประกอบการ อบรมการพัฒนาธุรกิจ การอบรมการส่งออกสินค้าไปขายในประเทศจีน โครงการ Startup บ้านเฮา ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการพัฒนาผู้ประกอบการให้เตรียมความพร้อมสู่การพัฒนาสินค้าและธุรกิจ (Startup บ้านเฮา, 2561) ข้อแตกต่างระหว่าง โครงการ Startup บ้านเฮา กับโครงการอบรมสตาร์ทอัพอื่น เช่น โครงการ NIST คือ โครงการ Startup บ้านเฮา ไม่ได้เน้นไปที่การสร้าง AgriTech แต่เน้นไปที่การสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ด้านการเกษตร (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ม.ป.ป.)

ในกรณีของการขายสินค้าโอท็อปชุมชน สตาร์ทอัพที่เน้นการขายสินค้าทำมือที่เหมาะสมแก่การกระจายสินค้าชุมชนไปยังผู้ซื้อ คือ “Blisby” ในปี ค.ศ. 2015 Blisby ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ลงทุน East Ventures เป็นจำนวนเงิน 300,000 เหรียญสหรัฐ (Tay, 2015) Blisby ถือเป็นเว็บไซต์ที่สนับสนุนให้ผู้ผลิตสินค้าทำมือได้เปิดร้านค้าออนไลน์เป็นของตนเองผ่านระบบ Blisby (Blisby, ม.ป.ป.) นอกจากกรณีของ Blisby แล้ว เว็บไซต์ที่รวบรวมผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจัดจำหน่ายผ่านระบบออนไลน์ “Blue Basket” ถือเป็นอีกเว็บไซต์ทางเลือกหนึ่งสำหรับการระบายออกของ

สินค้าโอท็อปประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพทั้งของรับประทานและของใช้ (บลูบาสเก็ต, ม.ป.ป.) ข้อสังเกตที่มีต่อ Blisby และ Blue Basket คือ ทั้งคู่ถือเป็นสตาร์ทอัพที่มีรายรับจากค่าคอมมิชชั่นที่หักจากการขายของผ่านระบบออนไลน์ โดยสินค้าจากระบบ เป็นสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายย่อยและผู้ผลิตระดับชุมชน โดยโมเดลทางธุรกิจแบบ Blisby และ Blue Basket ถือเป็นโมเดลที่เหมาะสมสำหรับการเติบโตของเศรษฐกิจชุมชน โดยท้องถิ่นจะได้รับผลประโยชน์สูงสุดในกรณีที่ท้องถิ่นในระดับจังหวัด-ภูมิภาคสามารถรวมตัวกันจัดทำเว็บไซต์และระบบการจัดการสินค้าของท้องถิ่นเพื่อนำไปขายในประเทศและต่างประเทศโดยไม่ผ่านระบบนายหน้า

ในภาพรวมของสตาร์ทอัพท้องถิ่นของจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า สตาร์ทอัพที่มาสสนับสนุนเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่นเป็นสตาร์ทอัพที่จัดทำโดยผู้ประกอบการจากภายนอกจังหวัด ในเบื้องต้นภาครัฐได้มีการเข้ามาช่วยเหลือเกษตรกรท้องถิ่นรุ่นใหม่ในการเปลี่ยนจากการขายสินค้าเกษตรในรูปแบบเดิมมาเป็นการขายสินค้าในรูปแบบที่มีการทำแบรนด์ มีการใช้การออกแบบรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์มาเป็นตัวช่วยในการเพิ่มมูลค่าของสินค้า (Startup บ้านเฮา, 2561) อย่างไรก็ตาม การช่วยเหลือผู้ประกอบการในรูปแบบนี้ถือเป็นการช่วยเหลือแบบเบื้องต้น ในระยะยาว ภาครัฐควรสนับสนุนให้เกษตรกรไทยกลายเป็น Smart Farmers ที่สมบูรณ์แบบ คือนอกจากการออกแบบผลิตภัณฑ์และการขายสินค้าออนไลน์แล้ว ภาครัฐควรมีการสนับสนุนและอบรมเกษตรกรในการเพิ่มปริมาณผลผลิตต่อไร่โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย เช่น การใช้ปัญญาประดิษฐ์กับการเกษตร หรือมีการลงทุนร่วมกับสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่ทำสตาร์ทอัพด้าน AgriTech เพื่อนำผลิตผลที่ได้จากสตาร์ทอัพไปใช้ร่วมกับเกษตรกร นอกจากนี้ควรสนับสนุนให้มีเกษตรกรเป็นผู้ประกอบการออนไลน์เป็นหลัก เช่น เกษตรกรสามารถออกไปเสรีจากระบบออนไลน์ ระบบรับชำระสินค้าออนไลน์ ระบบการขนส่ง

ผ่านการเปรียบเทียบค่าขนส่งออนไลน์ โดยการสนับสนุนให้เกษตรกรได้ใช้บริการออนไลน์ต่าง ๆ ผ่านสตาร์ทอัพของคนไทยที่ให้บริการแก่ผู้ประกอบการทั่วประเทศ

6. สรุป

ในสมัยรัฐบาลพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ภายใต้ต้นนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจผ่านนวัตกรรมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 มีการอบรมผู้ประกอบการทั่วประเทศเพื่อเตรียมความพร้อมในการก้าวไปสู่ ประเทศไทย 4.0 สนับสนุนการสร้างสตาร์ทอัพ ในที่นี้ เมื่อมองถึงนโยบายประเทศไทย 4.0 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นมา ในกรณีของจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในขณะที่สตาร์ทอัพจากกรุงเทพฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางรายได้ มียอดผู้เข้าใช้งานในระดับหลักล้านคนขึ้นไป มีการขยายสตาร์ทอัพไปยังต่างประเทศ สตาร์ทอัพจากจังหวัดเชียงใหม่ยังคงเป็นสตาร์ทอัพที่สามารถเติบโตคงที่อยู่ในระดับภูมิภาคและระดับจังหวัด โดยผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งยังต้องพึ่งรายได้จากหลายทางหรือเป็นทายาทธุรกิจที่มีธุรกิจรองรับอยู่แล้วในกรณีที่สตาร์ทอัพไม่สามารถพัฒนาต่อได้ จากสตาร์ทอัพกลุ่มตัวอย่าง 7 สตาร์ทอัพ มีเพียงสตาร์ทอัพ 1 ราย คือ Paiduay ที่พึ่งพิงรายได้หลักจากการเปิดบริษัท software house ในระยะยาวความเป็นไปได้ของการก้าวต่อจากสตาร์ทอัพระดับภูมิภาคไปสู่ระดับประเทศและระดับนานาชาติของสตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่สามารถเป็นไปได้จากการทำสตาร์ทอัพในแนว Deep Tech แทนที่การทำสตาร์ทอัพในรูปแบบ on-demand ในกรณีที่สตาร์ทอัพในจังหวัดเชียงใหม่ไม่มีการปรับตัวหรือพัฒนาเทคโนโลยีในการทำสตาร์ทอัพ มีความเป็นไปได้สูงที่สตาร์ทอัพจากต่างประเทศที่มีเงินลงทุนสนับสนุนเป็นจำนวนมากจะเข้ามาตีตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น กรณีการเข้ามาของ Mobike สตาร์ทอัพให้เช่าจักรยานจากประเทศจีน

ในปัจจุบันยังไม่พบการทำสตาร์ทอัพระดับชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่มีการให้ความร่วมมือกับสตาร์ทอัพระดับชาติในการนำเอาบริการและสินค้าของตนเองไปอยู่บนแพลตฟอร์มของสตาร์ทอัพนั้น ๆ เช่น การท่องเที่ยวชุมชนของจังหวัดเชียงใหม่ มีชุมชนเข้าร่วมกับ Local Alike ในการเป็นผู้นำทัวร์ท่องเที่ยวในรูปแบบของทัวร์ทางเลือก

สตาร์ทอัพชุมชนจะถือกำเนิดได้ส่วนหนึ่งต้องเกิดจากการผลักดันของรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่น โดยในสภาวะปัจจุบันเศรษฐกิจชุมชนได้รับการช่วยเหลือในด้านการพัฒนาธุรกิจในระดับเบื้องต้น การช่วยเหลือโดยภาครัฐส่งผลดีต่อสตาร์ทอัพระดับจังหวัดและภูมิภาคมากกว่าสตาร์ทอัพระดับชุมชน

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำสตาร์ทอัพชุมชน คือ ควรมีการรวมกลุ่มกันทำสตาร์ทอัพในหลายชุมชน มีการใช้ระบบออนไลน์ในการทำธุรกรรมทางการเงิน มีการวางระบบสต็อกสินค้า มีการพัฒนาดีไซน์ของผลิตภัณฑ์ และการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ มีการขนส่งสินค้าผ่านการให้บริการของสตาร์ทอัพอื่น ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและลดขั้นตอนการทำงานของบุคลากรชุมชน

ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐในการเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนแบบยั่งยืน คือ ภาครัฐควรกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาสตาร์ทอัพชุมชนโดยใช้เทคโนโลยีแบบ Deep Tech เข้ามาช่วย เช่น การใช้ปัญญาประดิษฐ์กับการเกษตร การใช้เทคโนโลยีทางการเกษตรในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรต่อคนต่อไร่ ทั้งนี้การพัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทยด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีควรเป็นการพัฒนาไปพร้อมกันทั้งประเทศ ไม่ใช่เพียงกรุงเทพมหานครและจังหวัดหัวเมืองในแต่ละภาคเพียงเท่านั้น ประเทศไทยจะสามารถพัฒนาเศรษฐกิจแบบยั่งยืนและไปสู่จุดหมายของ

การกลายเป็นประเทศที่มีรายได้สูง ไม่ใช่จากการสนับสนุนสตาร์ทอัพเฉพาะ
ในกรุงเทพฯ และจังหวัดหัวเมือง แต่ภาครัฐจะต้องมีการสนับสนุนพัฒนา
ผู้ประกอบการชุมชนให้เป็นผู้ตื่นรู้ทางเทคโนโลยี

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- ชนินทร์ เพ็ญสุตร. (2560). ประเทศไทย 4.0 บริบททางเศรษฐกิจ และการเมือง. *วารสารรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์*, 8(1), 67-99.
- บลูบาสเก็ต. (ม.ป.ป.). สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2561. <https://www.bluebasket.market/>
- ยอดของจู้ย. (2561). สืบค้นเมื่อ 8 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/topfengshui/>
- สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่. (2557). White Paper. สืบค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2561. <https://www.dropbox.com/s/x4mjaqkumzbrblw/white%20paper1.pdf?dl=0>
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2560). *สรุปสาระสำคัญ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบสอง พ.ศ. 2560 - 2564*. สืบค้นเมื่อ 1 กุมภาพันธ์ 2561. http://www.nesdb.go.th/ewt_news.php?nid=6420&filename=develop_issue
- สำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่. (ม.ป.ป.). Infographic การท่องเที่ยว. สืบค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2561. http://chiangmai.nso.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=506&Itemid=597
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (ม.ป.ป.). *หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ กลุ่มเป้าหมายที่ได้ประโยชน์ พื้นที่ดำเนินการ กิจกรรมของโครงการ*. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2561. <http://www.startuptracking.com/index.php?module=detail>
- หอมมะลิคอยน์ – Hommalicoin HMC. (2559). HOMMALICOIN Guide “มือใหม่ควรอ่าน”. สืบค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/Hommalicoin/posts/339959399705243:0>
- BeNeat. (ม.ป.ป.). สืบค้นเมื่อ 2 มีนาคม 2561. <https://www.beneat.co/>
- Blisby. (ม.ป.ป.). *เปิดร้านที่ Blisby ดียังไง*. สืบค้นเมื่อ 2 มีนาคม 2561. <http://www.blisby.com/selling-start>

- BuddyGo. (ม.ป.ป.). สืบค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2561. [https://buddygoasia.com/K SME. \(2560\). The Unicorn สตาร์ทอัพพันธุ์ล้าน: EP.4 | Seekster จัดหาสารพัดช่าง. สืบค้นเมื่อ 8 มีนาคม 2561. https://www.youtube.com/watch?v=XIO_hEFzwVk](https://buddygoasia.com/K SME. (2560). The Unicorn สตาร์ทอัพพันธุ์ล้าน: EP.4 | Seekster จัดหาสารพัดช่าง. สืบค้นเมื่อ 8 มีนาคม 2561. https://www.youtube.com/watch?v=XIO_hEFzwVk)
- Northern Innovative Startup Thailand (ม.ป.ป. [ก]). Northern Innovative Startup Thailand (NIST) คืออะไร?. สืบค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2561. <http://www.northerninnovativestartupthailand.com/about>
- _____. (ม.ป.ป. [ข]). เข้าร่วมโครงการต้องทำอะไร?. สืบค้นเมื่อ 8 พฤษภาคม พ.ศ. 2561. <http://www.northerninnovativestartupthailand.com/project>
- Smith, Orn. (2559). ขอเชิญ Startup เข้าร่วมแสดงผลงานในงาน Startup Thailand 2016 ฟรี! สืบค้นเมื่อ 2 มีนาคม 2561. <https://techsauce.co/country/thailand/startup-invited-register-startup-thailand-2016/>
- STARTUP CNX - สตาร์ท อัพ! เจียงใหม่. (2559 [ก]). สืบค้นเมื่อ 17 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/groups/1060762897345534/>
- _____. (2559 [ข]). สืบค้นเมื่อ 17 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/groups/1060762897345534/>
- _____. (2560). สืบค้นเมื่อ 17 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/groups/1060762897345534/>
- _____. (2561). สืบค้นเมื่อ 17 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/groups/1060762897345534/>
- Startup Thailand. (2560). Startup Thailand Pitching Challenge 2017 @ Chiang Mai. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม. <https://www.youtube.com/watch?v=M6JYoFXXy18>
- Startup บ้านเฮา. (2561). สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2561. <https://www.facebook.com/startupnorththai>

TNN 24. (2560). The Innovation Startup by True Digital Park (EP.01). สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2561. <https://www.youtube.com/watch?v=n9jpRbNpgVg>

ภาษาอังกฤษ

BBC News. (2016). Jakarta taxi drivers protest against Uber and Grab. Retrieved May 15, 2018, from <http://www.bbc.com/news/world-asia-35868396>

Blank, Steve. (2010). What's A Startup? First Principles. Retrieved May 15, 2018, from <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

Chiang Mai Digital Nomads. (2018). Retrieved March 17, 2018, from <https://www.facebook.com/groups/cmnomads/>

Giouw, Jolie. (2016). Funding Startups in Singapore. Retrieved February 14, 2018, from <https://www.techinasia.com/talk/newfunding-startups-singapore.>

Global Accelerator Programme. (n.d.). Retrieved February 14, 2018, from <http://mymagic.my/gap/>

Hynes, Casey. (2016). Why Digital Nomads & Entrepreneurs Keep Choosing Chiang Mai. Retrieved March 17, 2018, from <https://www.forbes.com/sites/chynes/2016/07/19/why-digital-nomads-entrepreneurs-keep-choosing-chiang-mai/#25ac590938ed>

Investopedia. (n.d.). Definition of Digital Nomad. Retrieved March 14, 2018, from <https://www.investopedia.com/terms/d/digital-nomad.asp>

Jones, Tom. (2016). TECH landscape of the UK. Retrieved May 15, 2018, from <https://forrestbrown.co.uk/news/tech-landscape-of-the-uk/>

- K-Startup Grand Challenge 2017. (n.d.). Retrieved February 14, 2018, from <https://www.k-startupgc.org/>
- Local Alike. (n.d.). Retrieved March 17, 2018, from <https://localalike.com/to/Thailand/Chiang%20Mai>
- Omise. (n.d.). Operational Hubs. Retrieved February 14, 2018, from <https://www.omise.co/about>
- Punspace, (n.d.). Retrieved March 17, 2018, from <https://www.facebook.com/punspace/>
- Russell, Jon. (2017). The First ICO Unicorns are Here. Retrieved March 16, 2018, from <https://techcrunch.com/2017/08/31/the-first-ico-unicorns-are-here/>
- Tay, Daniel. (2015). Thailand's Blisby nets \$300K to bring its online handi-crafts marketplace to the region. Retrieved March 16, 2018, from <https://www.techinasia.com/blisby-nets-300k-bring-online-handicrafts-marketplace-to-region>
- TechWorks. (n.d.). What is Deep Tech?. Retrieved March 5, 2018, from <https://www.techworks.org.uk/about/what-is-deep-tech>
- Tripzii. (n.d.). Activities. Retrieved March 14, 2018, from <https://www.tripzii.co/>